

Anmerkungen zur politischen Macht der Unternehmer

Man muss kein Marxist sein, um anzuerkennen, dass Unternehmer in kapitalistischen Industriegesellschaften ein gesellschaftlich außerordentlich mächtiges Interesse verkörpern. Angesichts der gegenwärtig zu beobachtenden politischen Kräfteverhältnisse erscheint diese Machtposition so gefestigt wie lange nicht mehr. Die vorgeblichen Zwänge der Globalisierung und ein politisch hegemonialer Marktradikalismus haben die Durchsetzungsfähigkeit politischer Unternehmerstrategien weiter gestärkt. Im Rahmen der voranschreitenden Ökonomisierung des Politischen werden die Verwertungsbedingungen zum zentralen Maßstab politischer „Reformprojekte“, wie dies in der gegenwärtigen Arbeitsmarkt- und Sozialpolitik der Bundesregierung deutlich zu erkennen ist.

Da es sich dabei jedoch nicht um einen automatischen Prozess handelt, sondern um politische Auseinandersetzungen, deren Ausgang prinzipiell ungewiss ist, bleibt erklärungsbedürftig, wie sich das Verhältnis von Unternehmern und Politik im Einzelnen gestaltet. Die grundlegende Frage lautet, wie sich in einem parlamentarisch-demokratischen System, in dem formal alle gesellschaftlichen Gruppen den gleichen Zugang zu politischen Entscheidungsprozessen besitzen, ökonomische in politische Macht „übersetzt“. Im Folgenden sollen einige Facetten dieser Frage diskutiert werden. Dabei wird erstens die Quantität der „sozialen Gruppe“ der Unternehmer in der Bundesrepublik Deutschland umrissen, zweitens wird ihre politische Durchsetzungsfähigkeit im System kollektiven Interessenhandelns erörtert und drittens wird, anhand einiger klassentheoretischer Überlegungen, das Verhältnis von Homogenität und Fragmentierung unternehmerischer Interessen thematisiert.

Zur Quantität der sozialen Gruppe der Unternehmer

Versteht man „Unternehmer“ in einem funktionalen Sinn, gehören dazu sowohl Eigentümer-Unternehmer als auch die Angehörigen der leitenden Management-Ebene eines Unternehmens. Das Statistische Bundesamt definiert Unternehmen als „die kleinsten, gesondert bilanzierenden und rechtlich selbständigen Wirtschaftseinheiten“ (Statistisches Bundesamt 1998: 129). Im Jahr 1995 gab es in Deutschland etwas mehr als 2,8 Mio. Unternehmen. Aufgeteilt nach der Unternehmensgröße ergibt sich folgendes Bild (vgl. Tabelle): Gemessen an der Zahl der Unternehmen besitzen die kleinen und mittleren Unternehmen (KMUs) das absolute Übergewicht. Weniger als 2 Prozent aller Unternehmen in Deutschland hatten 1995

mehr als 500 Beschäftigte¹. Dagegen steht die Zahl von 2,4 Mio. Unternehmen, die 1 bis 9 Beschäftigte aufweisen. Die dominierende ökonomische Bedeutung der Großunternehmen erschließt sich erst, wenn die Unternehmenssteuerstatistik in die Betrachtung mit einbezogen wird. Daraus wird ersichtlich, dass im Jahr 1994 die größten 0,9 Prozent der Unternehmen 63,7 Prozent des gesamten Umsatzes auf sich vereinten, während die kleinsten 81,4 Prozent der Unternehmen nur auf 8,5 Prozent des Gesamtumsatzes kamen (vgl. ebd.: 24).

Tabelle: Unternehmen nach Wirtschaftszweigen und Beschäftigtengrößenklassen 1995

	kleine Unternehmen (1-9 Beschäftigte)	mittlere Unternehmen (10-499 Beschäftigte)	große Unternehmen (mehr als 500 Beschäftigte)	Insgesamt
Bergbau	37	143	80	260
Steine und Erden	9.430	5.554	106	15.090
Gas und Wasser	4.423	1.290	57	5.770
Metall	86.699	50.408	879	137.986
Feinmechanik und Elektronik	63.193	28.715	691	92.599
Chemie	5.534	5.576	327	11.437
Holz	44.291	13.240	88	57.619
Papier und Druck	27.541	8.085	170	35.796
Textil und Leder	80.277	8.551	88	88.916
Nahrungs- und Genussmittel	359.349	41.509	258	401.116
Bau	394.423	62.269	305	456.997
Handel und Verwaltung	810.773	122.519	1.612	934.904
Verkehr	150.835	22.306	204	173.345
Gesundheitsdienst	378.166	32.846	381	411.393
Insgesamt	2.414.971	403.011	5.246	2.823.228

Quelle: BMWi 1997: 160; eigene Zusammenstellung.

Mehr als 71 Prozent aller Unternehmen wurden im Jahr 1998 von einem Eigentümer-Unternehmer geleitet. Von den Großunternehmen mit einem Jahresumsatz von 100 Mio. DM und mehr wurden 1998 nur 79 als Einzelunternehmen geführt (vgl. Statistisches Bundesamt 2001a). Mit knapp 426.724 Unternehmen steht die GmbH an zweiter Stelle der Rechtsformen. Sie ist gleichermaßen in kleinen und mittleren Unternehmen zu finden. Mit der OHG und der KG folgen zwei Formen der Personengesellschaften auf den Plätzen drei und vier. Nur 0,11 Prozent aller Unternehmen haben die Rechtsform einer AG.

Die Verteilung unternehmerischer Funktionen auf verschiedene Personen und Gremien ist in AG und GmbH besonders ausgeprägt. Vorstand und Aufsichtsrat bzw. Geschäftsführung und Gesellschafterversammlung werden hier als die Organe verstanden, in denen sich die unternehmerischen Tätigkeiten bündeln. Die Größe dieser Organe ist von Unternehmen zu

¹ Als klein gelten Unternehmen, wenn sie bis zu 9 Beschäftigte haben, mittlere Unternehmen können 10 bis 499 Beschäftigte haben, Großunternehmen haben 500 und mehr Beschäftigte. Der Begriff „Mittelstand“ umfasst in aller Regel kleine und mittlere Unternehmen. Neben der Klassifizierung nach Beschäftigtenzahlen ist die Einstufung nach Jahresumsatz eine weiterer gebräuchlicher Maßstab, Unternehmensgrößen zu bestimmen. Das Institut für Mittelstandsforschung nimmt dabei folgende Einteilung vor: Als kleine Unternehmen gelten solche mit einem Jahresumsatz von weniger als 1 Mio. DM pro Jahr, mittlere Unternehmen haben einen Jahresumsatz von 1 bis 100 Mio. DM, Unternehmen mit einem Jahresumsatz von mehr als 100 Mio. DM gelten als Großunternehmen (vgl. BMWi 1997: 15).

Unternehmen verschieden, doch auch in den größten Unternehmen bewegt sich die Mitgliederzahl zwischen 2 und 14 Personen. Berücksichtigt man, dass auch bei AG und GmbH die Zahl der kleinen und mittleren Unternehmen überwiegen, in denen die betreffenden Organe durchschnittlich etwas kleiner sind, so ist die Schätzung, dass in den Unternehmen dieser beiden Rechtsformen durchschnittlich 3 Personen den Vorstand/die Geschäftsführung innehaben, während 5 Personen den Aufsichtsrat/die Gesellschafterversammlung bilden, sicher nicht zu hoch angesetzt. Multipliziert man die Zahl von 8 Unternehmern mit der Gesamtsumme von AGs und GmbHs, so erhält man eine Zahl von ca. 3,4 Mio. unternehmerisch tätigen Personen in diesem Bereich. Geht man davon aus, dass die knapp 2 Mio. Einzelunternehmen in der Regel auch von einem Eigentümer-Unternehmer geleitet werden, veranschlagt man eine durchschnittliche Zahl von drei geschäftsführenden Gesellschaftern in OHG und KG und ebenso viele Leitungspersonen in den sonstigen Rechtsformen, so lässt sich eine Gesamtzahl unternehmerisch tätiger Personen in der BRD von ca. 6,5 Mio. errechnen (eigene Berechnung, beruhend auf Statistisches Bundesamt 2001b). Offensichtlich handelt es sich bei der Gruppe der Unternehmer entsprechend der hier verwendeten weiten Definition nicht um einen kleinen und exklusiven Kreis, sondern um einen relativ großen und heterogenen Bevölkerungsteil.

Unternehmer und Politik

Reduziert man Politik nicht auf die Entscheidungsprozesse des politischen Systems und die explizit auf deren Beeinflussung gerichteten Handlungen gesellschaftlicher Akteure, so ist unternehmerisches Handeln in einem umfassenden Sinne als politisch zu verstehen. Dabei lassen sich strukturelle und politisch-strategische Einflussnahmen unterscheiden.² Unter *strukturelle* Einflussnahme fallen insbesondere die sozialen und ökologischen Externalisierungen von Unternehmensentscheidungen. Davon unterscheiden sich *politisch-strategische* Einflussnahmen unternehmerischen Handelns durch ihren expliziten Bezug auf Organisationen, Institutionen und Entscheidungsverfahren des politischen Systems. Hierzu gehört das klassische 'Lobbying' auf informeller oder institutionalisierter Ebene, finanzielle Zuwendungen an Personen, Parteien oder andere Institutionen, das Mitwirken von Unternehmern in Organisationen und Institutionen des politischen Systems sowie die Teilnahme an politischen Diskursen und damit an der öffentlichen Meinungsbildung. Prinzipiell stehen diese Handlungsoptionen jedem einzelnen Unternehmer offen, wenngleich die politischen Einflussmöglichkeiten für ein Großunternehmen aufgrund des ökonomischen Gewichts ungleich größer sind, als die eines mittelständischen Betriebes. Einen herausragenden Stellenwert im politisch-strategischen Handeln von Unternehmern besitzen allerdings die Interessenverbän-

de. Die große Anzahl von Unternehmensverbänden in der Bundesrepublik, ihre intensive Beteiligung auf den verschiedenen Ebenen politischer Aushandlungsprozesse und ihre häufige Präsenz in den Massenmedien zeigen, dass politisch-strategisches Handeln von Unternehmen zu einem beträchtlichen Teil kollektives Handeln ist.

Die Bedingungen unternehmerischen Kollektivhandelns waren in den 80er Jahren Gegenstand einer sozialwissenschaftlichen Debatte um die „Two logics of collective action“, in der es vor allem um die Frage ging, inwiefern Unternehmer eine privilegierte Position bei der politischen Interessenwahrnehmung besitzen.³ Anhand einer Gegenüberstellung mit dem gewerkschaftlichen Kollektivhandeln wurde deutlich, dass von unterschiedlichen Organisationsbedingungen und damit auch unterschiedlicher politischer Durchsetzungsfähigkeit auszugehen ist. Bei geringerem Organisationsbedarf besitzen Unternehmer die größeren Organisationsressourcen – so lässt sich das zentrale Ergebnis der Debatte zusammenfassen.

Eine *Privilegierung* unternehmerischer Interessen im gesellschaftlichen Kontext wird nur in solchen Ansätzen verneint, die entweder strikt reduktionistisch von individuellem Wahlverhalten ausgehen und dabei verengte Rationalitätskriterien anlegen, oder aber gesellschaftliche Kräfteverhältnisse formalistisch aus der Anzahl der registrierten Verbände ableiten. Ansonsten zeichnet sich, mit unterschiedlichen Nuancen, ganz überwiegend ein Verständnis unternehmerischen Interessenhandelns in kapitalistischen Gesellschaften ab, das von einer strukturellen Privilegierung ausgeht. "Die strukturelle Machtposition der Unternehmer ergibt sich u.a. aus ihrem Besitz bzw. ihrer Kontrolle über die Produktionsmittel, über die Arbeitskraft und den Arbeitsprozeß sowie aus den Erfordernissen der kapitalistischen Organisation der Ökonomie, die ihnen die Hauptrolle im Wirtschaftsleben zuschreibt. Die Handlungsfreiheit des Staates gegenüber den Unternehmern wird insofern begrenzt, als der Staat als Garant und Reproduzent der generellen Bedingungen des Kapitalismus fungiert. Es wäre allerdings eine deterministische Vereinfachung, die Regierung und staatliche Instanzen lediglich als Agent der Unternehmer bzw. Wirtschaftselite zu verstehen" (Wagner 1997: 43). Wie sich die allgemeine Privilegierung unternehmerischer Interessen im Einzelnen durchsetzt wird jedoch in der Regel nicht konkret bestimmt. Es zeichnen sich drei Argumentationslinien ab, mit denen die 'Übersetzung' von einer ökonomischen in eine politische Privilegierung begründet wird. 1. Staatliche Entscheidungen bevorzugen tendenziell unternehmerische Interessen. Dies geschieht einerseits, weil eine große Übereinstimmung der staatlichen Eliten mit den Wirtschaftseliten bezüglich politischer und ökonomischer Zielsetzungen existiert, andererseits, weil der Staat auf das Gelingen des Akkumulationsprozesses angewiesen ist. Wie stark sich die 'strukturelle Abhängigkeit' des Staates im Einzelnen auswirkt ist allerdings umstritten (vgl. Przeworski/Wallerstein 1988). 2. Unternehmer verfügen über privilegierte Hand-

² Die Verwendung der Begriffe *strukturelle* und *politisch-strategische* Einflussnahme ist angelehnt an eine Unterscheidung der Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik (1988: 215).

³ Wichtige Beiträge von Offe/Wiesenthal (1980), Streeck (1991), Traxler/Weber (1988), Wiesenthal (1992).

lungsmöglichkeiten zur Durchsetzung ihrer Interessen, weil sie an der Spitze einer Organisation (des Unternehmens) stehen. Damit besitzen sie bereits als individuelle Akteure umfangreiche Entscheidungsbefugnisse und Dispositionsmöglichkeiten, um ihre Interessen zu verfolgen. 3. Mit der Funktion der Unternehmensleitung ist eine Ausstattung mit Machtressourcen verbunden, die der anderer gesellschaftlicher Gruppen überlegen ist. Der Aufbau und der Erhalt von Interessenorganisationen ist auf dieser Basis leichter möglich. Als Konsequenz aus diesen drei Ebenen der Privilegierung unternehmerischer Interessen ergibt sich die bereits genannte These vom geringeren Organisationsbedarf bei gleichzeitig besserer Ressourcenausstattung. Ein geringerer Organisationsbedarf wirft allerdings die Frage auf, warum Unternehmer dennoch in zahlreichen Verbänden kollektiv handeln.

Als ausreichendes *Motiv* für kollektives Handeln galt in Gruppentheorien lange Zeit das Vorhandensein gemeinsamer Interessen. Die "Erwartung, Homogenität stimuliere kollektives politisches Handeln zugunsten sozialer Innovationen" wurde jedoch oftmals enttäuscht (vgl. Wiesenthal 1987: 442). Rational-Choice-Theorien verwiesen dagegen auf die verschiedenen Handlungsoptionen von Individuen, die nach Olson (1968) in großen Gruppen gerade nicht zu kollektivem Handeln führe. Die Kritik an Olsons zu engem Rationalitätsbegriff hat seine These von der Unwahrscheinlichkeit kollektiven Handelns im wissenschaftlichen Diskurs mehr und mehr aufgeweicht. Die Grenze zwischen rationalem und irrationalen Handeln ist so leicht nicht zu bestimmen. Individuelle Wahlhandlungen hängen von den konkreten "Welt-sichten, Wahrnehmungen, Überzeugungen, Vorlieben, Interpretationen, Interessen, Abhängigkeiten und Erwartungen" der jeweiligen Akteure in einer spezifischen Situation ab (vgl. Esser 1993: 23). Verschiedene Beiträge der Korporatismusforschung haben darauf hingewiesen, dass die Motive für Unternehmer, sich einer Interessenorganisation anzuschließen, sehr vielfältig und komplex sein können. Die einzelnen Mitglieder können durchaus unterschiedliche Interessen an einer Verbandsmitgliedschaft aufweisen. Die Verbände ihrerseits können mit einem Mix von kollektiven, solidarischen, selektiven und autoritativen Gütern die Bereitschaft der Einzelnen zum Beitritt und zum Verbleib erhöhen (vgl. Weber 1987: 207). Hinzu kommt die Betonung der konkreten Umweltbedingungen, die die individuellen Kosten-Nutzen-Kalküle der Akteure verändern, und den Prozess der Organisationsbildung und -entwicklung somit stark von der sozialen Einbettung abhängig machen. Dies lässt sich am Beispiel einer historischen 'Boomphase' von Verbandsgründungen verdeutlichen. Im deutschen Kaiserreich, das als die Periode gilt, in der die Interessenverbände zu einem innenpolitischen Machtfaktor wurden, waren es v.a. die Folgen der Industrialisierung, die zunehmende Krisenanfälligkeit wirtschaftlichen Wachstums und die verstärkte Interventionstätigkeit des Staates, die die Gründung und die organisatorische Entwicklung von Verbänden beförderten (vgl. Ullmann 1988: 114ff.). Entsprechend der Ausdifferenzierung der Gesellschaft entwickelte sich eine Eigendynamik der Verbandsbildung. Zudem zog die Gründung eines Verbandes

häufig die Gründung weiterer, oftmals konkurrierender Verbände nach sich ("Organisation erzeugt Organisation", ebd.: 274). Dies gilt z.B. für die Arbeitgeberverbände, die erst als Reaktion auf das Entstehen der Gewerkschaften gegründet wurden, aber auch für die verstärkte Bildung von Wirtschaftsverbänden auf Branchenebene, wo kollektives Handeln in der Konkurrenz um staatliche Unterstützungen z.T. überlebensnotwendig wurde. Die gesellschaftlichen Rahmenbedingungen politischer, ökonomischer und kultureller Art (vgl. Traxler/Weber 1988) fließen in die individuellen Kalküle der Akteure mit ein, wirken an der Formierung von Interessen und der Herausbildung kollektiver Identitäten mit, und bedingen somit die Bildung und Entwicklung von kollektivem Handeln.

Homogenität und Fragmentierung unternehmerischer Interessen

Das Verhältnis von Homogenität und Fragmentierung unternehmerischer Interessen und die Konsequenzen für die Entwicklung der Verbände waren in der Debatte umstritten. Die Annahme von Offe/Wiesenthal (1980), die ein grundsätzlich homogenes Kapitalinteresse vermuteten, dass in Kosten und Gewinnen mess- und ausdrückbar sei und das kollektive Interessenhandeln der Unternehmer erleichtere, wurde auch von den Autoren modifiziert. Aufgrund der empirisch beobachtbaren Konflikte innerhalb der Unternehmerschaft wird nicht länger von einer rationalen Berechenbarkeit des (politischen) Unternehmerhandelns anhand des Maßstabes der Profitabilität ausgegangen.

Aus klassentheoretischer Sicht wird die Heterogenität unternehmerischer Interessen in Ansätzen zur Kapitalfraktionierung diskutiert. Als eine der beiden gesellschaftlichen Hauptklassen des Kapitalismus ist die Kapitalistenklasse einerseits herrschende Klasse, der ein gemeinsames Interesse an der Erhaltung des Systems unterstellt wird (vgl. Sweezy 1971: 84). „Für die Klassenanalyse ergibt sich aber die weitergehende Frage, wie aus dieser dualistischen Determiniertheit der Klassenstruktur politisch konsequenzenreiche Differenzierungen *innerhalb* der Klassen erklärt werden können“ (Hickel 1975: 144, Hervorhebung im Original). Der Mechanismus der Konkurrenz verweist auf eine Quelle interner Differenzierungen und Konflikte. „Ihr objektiver Zwang zum gemeinsamen Interesse an der Ausbeutung der Arbeiterklasse setzt sich in der Konkurrenz der *Einzelkapitale* als *Element* der Bourgeoisieklasse durch. Lassen sich aber spezifische Widersprüche von Einzelkapitalien bündeln, so knüpft sich daran ein Interesse an, das den Begriff der Kapital*fraktion* rechtfertigt“ (ebd.: 145, Hervorhebung im Original).

Fasst man die verschiedenen klassenanalytischen Überlegungen zusammen, so lassen sich vier strukturelle Faktoren benennen, die Interessendifferenzierungen innerhalb des Kapitals hervorrufen und damit potentielle Ausgangspunkte für Fragmentierungen und Fraktionierungen sind:

- Differenzierungen nach *Unternehmensgröße*: Klassentheoretisch stellt sich die Frage, ab welcher Grenze eine Person nicht mehr Teil der Kapitalistenklasse, sondern Angehöriger des Kleinbürgertums ist. Eine abstrakte Trennungslinie kann bspw. anhand der Frage gezogen werden, ob die Person, die im Besitz der Produktionsmittel ist, noch im Produktionsprozess mitarbeitet oder ihr Einkommen im Wesentlichen aus dem Profit bezieht, d.h. prinzipiell Lohnarbeit ausbeutet (vgl. PKA 1978: 177). Doch auch dieses Kriterium liefert keine eindeutige Unterscheidung. In der Definition des „Projekt Klassenanalyse“ (PKA) zählen Arbeitgeber mit bis zu drei Beschäftigten noch zum Kleinbürgertum. Bei Poulantzas sind es Betriebe mit bis zu fünf Beschäftigten (Poulantzas 1975: 134). Koch setzt den Schnitt bei 10 Beschäftigten an, mit denen ein kapitalistisches Unternehmen beginnt (Koch 1994: 115). Unabhängig davon, wo man die Trennlinie zwischen Kleinbürgertum und Kapitalisten zieht, bleibt die nur empirisch zu beantwortende Frage, inwiefern es sich um eine politisch wirksame Unterscheidung handelt, oder ob nicht die beträchtlichen Größenunterschiede innerhalb der Kapitalistenklasse eine bedeutsamere Quelle für politische Fraktionierungen innerhalb der Unternehmer sind.
- Die Trennung von *Kapitaleigentum und Kontrolle*: Die Abgrenzung der „alten“ Mittelklasse (Kleinbürgertum) von der Kapitalistenklasse stellt nur ein Problem klassentheoretischer Analyse dar. Auch die „neue“ Mittelklasse, z.B. die hochqualifizierten Lohnempfänger, fügt sich nicht umstandslos in die Klassenstruktur ein. Im Verlauf der Debatte um die Trennung von Eigentum und Kontrolle wurde das obere Management schon als die kommende herrschende Klasse eingestuft, die den Übergang vom Kapitalismus zur Managergesellschaft vorantreibt (vgl. Burnham 1951; Berle/Means 1968). Andere Analysen sahen die Mittelklasse nicht als eigenständige Klasse, sondern als Segment anderer Klassen, zumeist der Arbeiterklasse, da sie ebenso wie diese ihre Arbeitskraft verkaufen musste. Trotz der Lohnabhängigkeit wird die Ebene des obersten Management klassentheoretisch meist der Bourgeoisie zugerechnet. Obwohl keine Eigentümer an Produktionsmitteln, haben sie doch Positionen inne, die sie zu „fungierenden Kapitalisten“ (PKA 1978: 184) machen. Für den fungierenden Kapitalisten besteht allerdings auch die Möglichkeit, durch Gewinnbeteiligung o.ä. zum Eigentümer, d.h. zum „richtigen“ Kapitalisten zu werden. Dennoch birgt die Differenz zwischen Eigentümern und eigentumslosen Kapitalisten ein gewisses Konfliktpotential. „Es stehen sich gegenüber auf der einen Seite die Fraktion der fungierenden Kapitalisten und auf der anderen Seite die Fraktion der Kapitaleigentümer“ (ebd.: 187). In der jüngeren Vergangenheit ist die Diskussion um diese Konfliktlinie durch die sich ausbreitende Shareholder-Value-Ökonomie neu belebt worden. Nun wird ein potentieller Konflikt zwischen den kurzfristigen Interessen der Aktionäre an der Steigerung des Unternehmenswerts und den mittel- bis langfristigen Unterneh-

mensstrategien des Topmanagements gesehen (vgl. Jürgens u.a. 2000; Scherrer u.a. 2001).

- Differenzierungen zwischen verschiedenen *Kapitalformen*: Die Position der „neuen“ Mittelklasse wurde anhand ihrer Stellung in der Organisation des Produktionsprozesses und ihrer Position in der Hierarchie des Unternehmens bestimmt. Dagegen wird die dritte hier vorgestellte potentielle Fraktionierungslinie des Kapitals anhand der unterschiedlichen Kapitalformen entwickelt, deren Interessen sich im Prozess der Profitverteilung widersprechen können. Während das *industrielle Kapital* in der eigentlichen Sphäre der Mehrwerterzeugung agiert, bewegt sich das *Warenkapital* in der Zirkulationssphäre, die der Realisation des Mehrwerts dient. Das *Geldkapital* schließlich als dritte Kapitalfraktion entwickelt den Geldhandel und das Kreditgeschäft ab und erscheint als zinstragendes Kapital (vgl. PKA 1978: 188f.). Grundlage möglicher Differenzierungen zwischen den drei Fraktionen ist das unterschiedliche Verhältnis zu Produktion, Aneignung und Realisierung des Mehrwerts.

Mit Blick auf die weltpolitischen Entwicklungen der Nachkriegszeit leiten Kees van der Pijl und Otto Holman aus der Fraktionierung in verschiedene Kapitalformen eine grundsätzliche politisch-ideologische Spaltung der Kapitalistenklasse ab. „The criterion for this bifurcation is the fact that whereas all forms of capital represent modes of appropriation of surplus-value, only the productive form is engaged in its creation through the subsumption of living labour-power. (...) this distinction is particularly important when it comes to reconstructing the ideological propensities of the functionaries of productive capital” (van der Pijl 1984: 4). Die Nähe zur konkreten Investitionsebene, d.h. zu den Arbeitskräften und Maschinen, verstärkt demnach beim produktiven (industriellen) Kapital die Neigung zu Klassenkompromissen, zu sozialpartnerschaftlicher Politik und nationalstaatlichen Arrangements. Demgegenüber favorisiert das Geldkapital liberalere Politiken, die den Rentier-Interessen der Bourgeoisie entgegenkommen (vgl. Holman/van der Pijl 1996: 60ff.).

- „*Stoffliche*“ *Unterschiede* zwischen verschiedenen Unternehmen oder Branchen: Eine Vielzahl von Differenzierungen liegt in der „stofflichen“ Ausrichtung der Einzelkapitale bzw. der Branchen. Diese werden vom „Projekt Klassenanalyse“ als ein untergeordneter Aspekt der Klassenfraktionierung verstanden. Gegenüber den Spaltungslinien zwischen den verschiedenen Kapitalformen sowie Eigentümern und fungierenden Kapitalisten begründet die stoffliche Seite eher Unterabteilungen der großen Fraktionen (vgl. PKA 1978: 189). Beispiele für stoffliche Differenzierungen sind der Grad der Weltmarktabhängigkeit, die unterschiedlichen Anlagesphären und Branchen, differierende Wettbewerbspositionen innerhalb desselben Industriezweiges, das Verhältnis von Lohn- bzw. Kapitalintensität, die Unterschiede zwischen Grundstoff- und Verbrauchsgüterindustrien, der Diversifi-

zierungsgrad der unternehmerischen Tätigkeit; die Abhängigkeit vom Staat als Nachfrager oder auch der Grad der Subventionsabhängigkeit von Unternehmen und Branchen.

Die vier genannten potentiellen Differenzierungslinien sind ausnahmslos struktureller Natur. Nun ist fraglich, inwiefern die strukturellen Unterschiede zwischen den Unternehmen tatsächlich auch politische Konfliktlinien markieren. Es ist davon auszugehen, dass politische Konflikte innerhalb „des Unternehmerlagers“ zu einem beträchtlichen Teil in den Interessenverbänden „klingelgearbeitet“ werden. Diese Ebene ist für eine Analyse nur schwer zugänglich. Die Untersuchung des öffentlichen unternehmerischen Diskurses hat allerdings gezeigt, dass eine Reihe von Konflikten zwischen Unternehmern auch in der Öffentlichkeit ausgetragen werden (vgl. zum Folgenden: Schmucker 2003, S. 270ff). In den Jahren 1993 bis 1997 waren knapp 9 % aller unternehmerischen Aussagen im öffentlichen gesellschaftspolitischen Diskurs konfliktorisch.⁴ Betrachtet man die zugrunde liegenden Konfliktursachen, so zeigt sich jedoch, dass die zuvor genannten vier strukturellen Bereiche nicht hinreichen, um alle Konflikte zu erklären. Zwar ist insbesondere die Bedeutung unterschiedlicher Unternehmensgrößen und der verschiedenen stofflichen Differenzierungslinien, die sich oft auch überlagern, in einer Reihe von Konflikten deutlich nachzuvollziehen, gleichzeitig zeichnen sich zusätzliche Konfliktursachen ab, und in verschiedenen Auseinandersetzungen kommt es zu Akteurskonstellationen, die im Widerspruch zu den strukturellen Bedingungen stehen. Zusätzlich zu den vier genannten Bereichen entstehen unternehmerische Binnenkonflikte aufgrund verbandlicher Konfliktlinien (z.B. um die tarifpolitische Zuständigkeit zwischen verschiedenen Arbeitgeberverbänden), regionaler Unterschiede (insbesondere zwischen Unternehmen aus Ost- und Westdeutschland) und abweichender normativer Erwartungen an das Unternehmerhandeln (z.B. hinsichtlich der „gesellschaftlichen Verantwortung“ von Unternehmern). In mehr als 40 % der unternehmerischen Binnenkonflikte zeigten sich in den Akteurskonstellationen widersprüchliche Merkmale, d.h. die beteiligten Akteure ließen sich nicht entsprechend den genannten Strukturmerkmalen einer der Konfliktparteien zuordnen. Offensichtlich kommen bei der Bildung von Kapitalfraktionen politisch-strategische Präferenzen zum tragen, die quer zu den strukturellen Merkmalen der beteiligten Unternehmen liegen können. Dies bedeutet, dass auch im Unternehmerhandeln eine „relative Autonomie des Politischen“ besteht, die die bruchlose Übertragung struktureller Bedingungen auf die Formierung kollektiven Handelns unmöglich macht.

⁴ Für die Analyse wurde die Nachrichtenberichterstattung der Frankfurter Allgemeinen Zeitung als öffentlicher Diskurs operationalisiert. Im Untersuchungszeitraum fanden sich 2.279 Aussagen unternehmerischer Akteure zu einem gesellschaftspolitischen Thema. 201 Aussagen war konfliktorisch in dem Sinne, dass ein unternehmerischer Akteur sich explizit gegen die Position eines anderen unternehmerischen Akteurs wendet. Der Umkehrschluss, dass die restlichen 91 Prozent aller Aussagen von allen unternehmerischen Akteuren geteilt werden, ist allerdings nicht zulässig. Es kann lediglich festgehalten werden, dass in diesen Fällen keine offene und unmittelbare Kritik an anderen Unternehmern geäußert wurde.

Schluss

Die privilegierte Position „der Unternehmer“ bei der Durchsetzung ihrer Interessen im politischen System wird durch den Umstand verkompliziert, dass sowohl strukturelle als auch politische Ursachen für Interessenheterogenität existieren. Während der intra-unternehmerische Interessenausgleich auf der strukturellen Ebene grundsätzlich schwieriger zu realisieren ist, gibt es auf der Ebene der politischen Strategiebildung die Möglichkeit, Homogenität diskursiv herzustellen. Intern ist hier die Rolle der Unternehmerverbände bei der Interessenaggregation ihrer Mitglieder und der Formulierung von politischen Forderungen von großer Bedeutung. Nach außen gerichtet spielt die Einflussnahme auf die politische Öffentlichkeit eine große Rolle. Politische Durchsetzungsfähigkeit ist immer auch in den diskursiv-ideologischen Auseinandersetzungen um hegemoniale Deutungsmuster herzustellen. Exemplarisch für die vielen verschiedenen Aktivitäten der Unternehmerverbände auf diesem Gebiet sei hier die „Initiative Neue Soziale Marktwirtschaft“ erwähnt, die vom Arbeitgeberverband Gesamtmetall und dem Institut der deutschen Wirtschaft ins Leben gerufen wurde.⁵ Der angestrebte und teilweise schon vollzogene Bruch mit den fordistischen Regulationsprinzipien der Arbeitsmarkt- und Sozialpolitik wird hier diskursiv als eine Erneuerung des „Erfolgsmodells Soziale Marktwirtschaft“ umgedeutet (vgl. Reuter 2001). Diese nicht nur semantischen Verschiebungen wirken mittlerweile bis weit in das sozialdemokratische Milieu hinein.

Klassentheoretisch ist auch bei der Betrachtung „der Unternehmer“ von Interesse, dass die Entwicklung gemeinsamer Interessen, politischer Strategien, Ideologien und kollektiver Identitäten nicht strukturell vorgegeben ist, sondern sich im Rahmen eines historisch bestimmten Möglichkeitsfeldes bewegt. Dazu gehört auch die jeweilige Positionierung gegenüber andern gesellschaftlichen Klassen, Fraktionen, sozialen Bewegungen etc., ohne die es nicht zur Klassenbildung kommen kann. Vester hat diesen relationalen Aspekt in Anlehnung an E.P. Thompson so formuliert, dass es soziale Konfrontationen sind, „(...) in denen sich heterogene Gruppen zu kämpfenden Lagern koalieren und strukturieren. Dies ist, so scheint mir, die Aussage der These, daß der ‚Klassenkampf der Klasse vorausgeht‘: Heterogenität ist der historische Normalfall – Strukturierung entsteht durch Kampf“ (Vester 1998: 110). Die historisch-konkrete, politische Dynamik von Klassenbildungsprozessen wird mit der begrifflichen Trennung von Klassenstrukturierung und Klassenformierung erfasst. In der Bandbreite zwischen ökonomistischer und kulturalistischer Deutung wird ein Zusammenhang zwischen Struktur und Handlung konstatiert, der einerseits mit der Klassenstruktur ein gewisses Spektrum möglicher Handlungsweisen von Individuen und Kollektiven vorgibt, die andererseits jedoch eine Vielfalt möglicher realer Formierungsprozesse von Klassen und Fraktionen zulässt. Klassenstrukturierung wird demnach als die „Vergesellschaftung der Individuen in sozio-ökonomischen Klassen“ beschrieben, während mit der Klassenformierung der „Grad der

⁵ Zu den Unterstützern, den Aktivitäten und Publikationen der Initiative siehe www.chancenfueralle.de.

Vergemeinschaftung der Individuen in den sozio-politischen und -kulturellen Klassen“ und den dazugehörigen Fraktionen bezeichnet wird (vgl. Kohlmorgen 2001: 289). Die Beschreibung realer Klassen und Fraktionen kann somit nur auf der Analyse von Klassenformierungsprozessen beruhen. Da diese jedoch in einem nicht-deterministischen Sinn mit den strukturellen Gegebenheiten korrespondieren, ist die Unterscheidung zwischen Klassenformierung und -strukturierung nicht bloß eine theoretische Überlegung, sondern für die Realanalyse politischen Unternehmerhandelns von großem Nutzen.

Literatur

- Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik (1988), Wirtschaftsmacht in der Marktwirtschaft. Zur ökonomischen Konzentration in der Bundesrepublik. Köln.
- Berle, Adolf A. / Means, Gardiner C. (1968), The Modern Corporation And Private Property, New York, (Erstausgabe 1932).
- BMWi (1997), Unternehmensgrößenstatistik 1997/98. Daten und Fakten, Bearbeitung: Institut für Mittelstandsforschung Bonn, Berlin.
- Burnham, James (1951), Das Regime der Manager, Stuttgart, (Erstausgabe 1941).
- Esser, Hartmut (1993), Soziologie. Allgemeine Grundlagen. Frankfurt a.M./New York.
- Hickel, Rudolf (1975), Kapitalfraktionen. Thesen zur Analyse der herrschenden Klasse. In: Kursbuch 42, Dezember 1975, S. 141-152.
- Holmann, Otto / Pijl, Kees van der (1996), The Capitalist Class in the European Union, in: Kourvetaris, George A. / Moschonas, Andreas (eds.): The Impact of European Integration, Westport, S. 55-74.
- Jürgens, Ulrich (u.a.)(2000), Corporate Governance und Shareholder Value in Deutschland, Diskussion Paper des WZB, FS II 00-202, Berlin.
- Koch, Max (1994), Vom Strukturwandel einer Klassengesellschaft. Theoretische Diskussion und empirische Analyse, Münster.
- Kohlmorgen, Lars (2001), Zur Aktualität des Begriffs "Klasse", in: Gewerkschaftliche Monatshefte 5/2001, S. 285-294..
- Offe, Claus / Wiesenthal, Helmut (1980): Two Logics of Collective Action: Theoretical Notes on Social Class and Organizational Form. In: Zeitlin, Maurice (ed.): Political Power and Social Theory, Volume 1/1980. A Research Annual, Greenwich, Connecticut, S. 67-115.
- Olson, Mancur (1986), Die Logik des kollektiven Handelns. Kollektivgüter und die Theorie der Gruppen. Tübingen.
- Pijl, Kees van der (1984), The Making of an Atlantic Ruling Class, London.
- PKA (Projekt Klassenanalyse)(1978): Materialien zur Klassenstruktur der BRD. Erster Teil: Theoretische Grundlagen und Kritiken, Hamburg.
- Poulantzas, Nicos (1975): Klassen im Kapitalismus – heute. Studien zur Klassenanalyse 5, Berlin.
- Przeworski, Adam/Wallerstein, Michael (1988): Structural Dependence of the State on Capital. In: American Political Science Review. Volume 82, No. 1, March 1988, S. 11-29.

- Reuter, Norbert (2001), Arbeitgeber-Marktwirtschaft, in: Blätter für deutsche und internationale Politik 10/2001, S. 1167-1170.
- Scherrer, Christoph (u.a.)(2001): Zukunft der Wirtschaft. Eine Literaturstudie, Kassel/Berlin.
- Schmucker, Rolf (2003): Unternehmer und Politik. Homogenität und Fragmentierung unternehmerischer Diskurse in gesellschaftspolitischer Perspektive. Unveröff. Diss., Marburg.
- Statistisches Bundesamt (1998): Statistisches Jahrbuch 1998 für die Bundesrepublik Deutschland, Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt (2001a): Umsatzsteuerpflichtige 1998 und deren Lieferungen und Leistungen nach Rechtsformen und Größenklassen, <http://www.statistik-bund.de/download/fist/fistdow3.htm>, 12.03.2001.
- Statistisches Bundesamt (2001b): Steuerpflichtige und deren Lieferungen und Leistungen 1998 nach Wirtschaftsabschnitten und rechtsformen, <http://www.statistik-bund.de/download/fist/fistdow4.htm>, 12.03.2001.
- Streeck, Wolfgang (1991): Interest Heterogeneity and Organizing Capacity: Two Logics of Collective Action? In: Czada, Roland M./Windhoff-Héritier, Adrienne (ed.): Political Choice. Institutions, Rules, and the Limits of Rationality. Frankfurt a.M./Boulder, Colorado, S. 161-198.
- Sweezy, Paul (1971), Zum Begriff der herrschenden Klasse, in: Ders.: Die Zukunft des Kapitalismus und andere Aufsätze zur politischen Ökonomie, Frankfurt a.M., S. 70-84.
- Traxler, Franz / Weber, Hajo (1988): Gesellschafts- und Organisationsstrukturen zwischen Kultur und Interesse. In: Haller, Max/Hoffmann, Hans-Joachim/Zapf, Wolfgang (Hg.): Kultur und Gesellschaft. Verhandlungen des 24. Deutschen Soziologentags, des 11. Österreichischen Soziologentags und des 8. Kongresses der Schweizerischen Gesellschaft für Soziologie in Zürich 1988. Frankfurt a.M./New York 1988, S. 224-245.
- Ullmann, Hans-Peter (1988): Interessenverbände in Deutschland. Frankfurt a.M.
- Vester, Michael (1998): Klassengesellschaft ohne Klassen. Auflösung oder Transformation der industriegesellschaftlichen Sozialstruktur, in: Berger, Peter / Vester Michael (Hrsg.), Alte Ungleichheiten – Neue Spaltungen, Opladen, S. 109-147.
- Wagner, Christoph: Uruguay (1997): Unternehmer zwischen Diktatur und Demokratie. Eine Studie zu Politik, Wirtschaft und der politischen Rolle der Unternehmerverbände. Frankfurt a.M.
- Weber, Hajo (1987): Unternehmerverbände zwischen Markt, Staat und Gewerkschaften. Zur intermediären Organisation von Wirtschaftsinteressen. Frankfurt a.M./New York.
- Wiesenthal, Helmut (1987): Rational Choice. Ein Überblick über Grundlinien, Theoriefelder und neuere Themenakquisition eines sozialwissenschaftlichen Paradigmas. In: Zeitschrift für Soziologie, Heft 6, Dezember, S. 434-449.
- Wiesenthal, Helmut (1992): Kapitalinteressen und Verbandsmacht. "Two Logics of Collective Action" Revisited. In: Abromeit, Heidrun/Jürgens, Ulrich (Hg.): Die politische Logik wirtschaftlichen Handelns. Berlin, S. 38-61.